Manipulation und Manipulationstechniken - Gregor

Gregor Kraft

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

Manipulation und Manipulationstechniken
Gregor Kraft

Was drin ist für dich: Ein souveränes Auftreten, mehr Erfolg und weniger Konflikte.

Vergiss für einen Augenblick all deine negativen Assoziationen zum Wort „Manipulation". Erinnere dich stattdessen an die beflügelnden Momente, in denen du andere gekonnt von etwas überzeugt hast, das dir wichtig war: von einem Standpunkt, einem Vorschlag oder einem ganz persönlichen Anliegen. Genau das ist auch Manipulation – die Kunst der subtilen Beeinflussung.

Die folgenden Blinks liefern dir praktisches Grundwissen und nützliche Manipulationstechniken. Sie zeigen dir, wie du fremde Manipulationsversuche erkennst und deine eigenen Fähigkeiten nutzt, um im Alltag gekonnt deinen Willen durchzusetzen.

Du lernst außerdem,

warum wir im Grunde ständig manipulieren,
weshalb es gut ist, wenn man dir manche Lügen nicht ansieht, und
was Manipulation mit Manieren zu tun hat.

Manipulation ist die Kunst, andere zu überzeugen und ist am wirksamsten, wenn sie auf positiver Motivation basiert.

Das Wort „Manipulation" setzt sich aus den lateinischen Begriffen manus und plere zusammen und bedeutet wörtlich übersetzt so viel wie „etwas in der Hand haben". Das klingt berechnender, als es ist, denn dahinter steckt ein ganz menschliches Bedürfnis: Wir manipulieren ständig, ob bewusst oder unbewusst.

Eine Mutter manipuliert ihr Kind unbewusst, indem sie es von klein auf an gesundes Essen und gewisse Benimmregeln gewöhnt und damit in eine bestimmte Richtung beeinflusst. Die Werbeindustrie hat die bewusste Manipulation professionalisiert. Sie bewirbt Produkte mithilfe von Reizen, die uns an angenehme Dinge wie Sex, Sonnenschein oder Omas Apfelkuchen denken lassen und unsere Lust wecken, Produkte zu kaufen.

Besonders wirksame Manipulationstechniken basieren auf positiver Motivation. Wenn du jemanden nachhaltig von etwas überzeugen willst, erreichst du das nicht durch Aggression oder Gewalt, sondern durch positive Motivation und daraus folgenden Strategien.

Schaffe eine möglichst angenehme Atmosphäre, um dein Gegenüber für dein Anliegen empfänglich zu machen. Bei einem romantischen Date können das Dinge wie gute Musik, ein leckeres Essen und gedämpftes Licht sein. Auch Belohnung ist eine Form der effektiven Manipulation, etwa indem du deinem Kind ein Stück Schokolade gibst, wenn es seine Hausaufgaben macht.

Oder du schaffst Rapport. So nennt man das Gefühl, mit einer anderen Person auf einer Wellenlänge zu schwingen. Gib deinem Gegenüber bewusst ein gutes Gefühl, indem du Gemeinsamkeiten betonst: „Du gehst doch auch gern auf Konzerte?"

Eine weitere Möglichkeit, positive Emotionen zu wecken, besteht darin, andere mit deiner Begeisterung für Ideen oder Produkte anzustecken. Oder aber du vermittelst das Gefühl der Exklusivität, indem du vermeintlich einmalige Gelegenheiten schaffst. Menschen hassen das Gefühl, etwas zu verpassen, darum arbeitet die Werbung so oft mit limitierten Editionen oder zeitlich begrenzten Sonderaktionen.

Außerdem ist Autorität ein wirkungsvolles Mittel, um andere zu beeinflussen. Die Meinung einer renommierten Medizinerin ist immer überzeugender als ein Zitat aus der Apothekenzeitschrift. Verweise also im richtigen Moment auf vorhandene Auszeichnungen, Titel und Qualifikationen.

Der Schlüssel zu erfolgreicher Manipulation liegt in der richtigen Kommunikation.

Um andere Menschen zu beeinflussen, musst du ihnen Signale senden. Ohne Kommunikation gibt es keine Manipulation. Schauen wir uns also ein paar kommunikative Grundregeln an.

Kommunikation ist die verbale oder nonverbale Übermittlung einer Nachricht zwischen einem Sender und einem Empfänger. Erfolgreiche Manipulation ist nichts anderes als geschickte, zielgerichtete Kommunikation, daher wähle und nutze deine Worte bewusst. Sei dir bewusst, dass jede verbale Äußerung vier verschiedene Ebenen hat: Sachinhalt, Beziehungsbotschaft, Selbstkundgabe und Appell.

Stell dir vor, zwei Leute warten im Auto an einer Ampel. Person eins sagt: „Es ist grün." Dieser einfache Satz ist komplexer, als man meint, wenn man alle vier Ebenen berücksichtigt. Die Benennung der Ampelfarbe ist der Sachinhalt. Die Beziehungsbotschaft ist die Überzeugung vom Beifahrer, die Person am Steuer sei in dieser Situation auf einen Kommentar angewiesen. Er tut damit über sich selbst kund, dass er gern zügig weiterfahren möchte, und appelliert an die andere Person, doch bitte endlich aufs Gas zu drücken.

Doch nicht nur mit deinen Botschaften, auch über deine Sprechweise kannst du beeinflussen. Wenn du überzeugend auftreten willst, verzichte auf unnötige Füllwörter wie „ähm", „halt" oder „irgendwie". Sie wirken unsicher und schwächen

Manipulation und Manipulationstechniken
Gregor Kraft

Was drin ist für dich: Ein souveränes Auftreten, mehr Erfolg und weniger Konflikte.
Vergiss für einen Augenblick all deine negativen Assoziationen zum Wort „Manipulation". Erinnere dich stattdessen an die beflügelnden Momente, in denen du andere gekonnt von etwas überzeugt hast, das dir wichtig war: von einem Standpunkt, einem Vorschlag oder einem ganz persönlichen Anliegen. Genau das ist auch Manipulation – die Kunst der subtilen Beeinflussung.
Die folgenden Blinks liefern dir praktisches Grundwissen und nützliche Manipulationstechniken. Sie zeigen dir, wie du fremde Manipulationsversuche erkennst und deine eigenen Fähigkeiten nutzt, um im Alltag gekonnt deinen Willen durchzusetzen.
Du lernst außerdem,
warum wir im Grunde ständig manipulieren,
weshalb es gut ist, wenn man dir manche Lügen nicht ansieht, und
was Manipulation mit Manieren zu tun hat.
Manipulation ist die Kunst, andere zu überzeugen und ist am wirksamsten, wenn sie auf positiver Motivation basiert.
Das Wort „Manipulation" setzt sich aus den lateinischen Begriffen manus und plere zusammen und bedeutet wörtlich übersetzt so viel wie „etwas in der Hand haben". Das klingt berechnender, als es ist, denn dahinter steckt ein ganz menschliches Bedürfnis: Wir manipulieren ständig, ob bewusst oder unbewusst.
Eine Mutter manipuliert ihr Kind unbewusst, indem sie es von klein auf an gesundes Essen und gewisse Benimmregeln gewöhnt und damit in eine bestimmte Richtung beeinflusst. Die Werbeindustrie hat die bewusste Manipulation professionalisiert. Sie bewirbt Produkte mithilfe von Reizen, die uns an angenehme Dinge wie Sex, Sonnenschein oder Omas Apfelkuchen denken lassen und unsere Lust wecken, Produkte zu kaufen.
Besonders wirksame Manipulationstechniken basieren auf positiver Motivation. Wenn du jemanden nachhaltig von etwas überzeugen willst, erreichst du das nicht durch Aggression oder Gewalt, sondern durch positive Motivation und daraus folgenden Strategien.
Schaffe eine möglichst angenehme Atmosphäre, um dein Gegenüber für dein Anliegen empfänglich zu machen. Bei einem romantischen Date können das Dinge wie gute Musik, ein leckeres Essen und gedämpftes Licht sein. Auch Belohnung ist eine Form der effektiven Manipulation, etwa indem du deinem Kind ein Stück Schokolade gibst, wenn es seine Hausaufgaben macht.
Oder du schaffst Rapport. So nennt man das Gefühl, mit einer anderen

Person auf einer Wellenlänge zu schwingen. Gib deinem Gegenüber bewusst ein gutes Gefühl, indem du Gemeinsamkeiten betonst: „Du gehst doch auch gern auf Konzerte?“

Eine weitere Möglichkeit, positive Emotionen zu wecken, besteht darin, andere mit deiner Begeisterung für Ideen oder Produkte anzustecken. Oder aber du vermittelst das Gefühl der Exklusivität, indem du vermeintlich einmalige Gelegenheiten schaffst. Menschen hassen das Gefühl, etwas zu verpassen, darum arbeitet die Werbung so oft mit limitierten Editionen oder zeitlich begrenzten Sonderaktionen.

Außerdem ist Autorität ein wirkungsvolles Mittel, um andere zu beeinflussen. Die Meinung einer renommierten Medizinerin ist immer überzeugender als ein Zitat aus der Apothekenzeitschrift. Verweise also im richtigen Moment auf vorhandene Auszeichnungen, Titel und Qualifikationen.

Der Schlüssel zu erfolgreicher Manipulation liegt in der richtigen Kommunikation.

Um andere Menschen zu beeinflussen, musst du ihnen Signale senden. Ohne Kommunikation gibt es keine Manipulation. Schauen wir uns also ein paar kommunikative Grundregeln an.

Kommunikation ist die verbale oder nonverbale Übermittlung einer Nachricht zwischen einem Sender und einem Empfänger. Erfolgreiche Manipulation ist nichts anderes als geschickte, zielgerichtete Kommunikation, daher wähle und nutze deine Worte bewusst. Sei dir bewusst, dass jede verbale Äußerung vier verschiedene Ebenen hat: Sachinhalt, Beziehungsbotschaft, Selbstkundgabe und Appell.

Stell dir vor, zwei Leute warten im Auto an einer Ampel. Person eins sagt: „Es ist grün.“ Dieser einfache Satz ist komplexer, als man meint, wenn man alle vier Ebenen berücksichtigt. Die Benennung der Ampelfarbe ist der Sachinhalt. Die Beziehungsbotschaft ist die Überzeugung vom Beifahrer, die Person am Steuer sei in dieser Situation auf einen Kommentar angewiesen. Er tut damit über sich selbst kund, dass er gern zügig weiterfahren möchte, und appelliert an die andere Person, doch bitte endlich aufs Gas zu drücken.

Doch nicht nur mit deinen Botschaften, auch über deine Sprechweise kannst du beeinflussen. Wenn du überzeugend auftreten willst, verzichte auf unnötige Füllwörter wie „ähm“, „halt“ oder „irgendwie“. Sie wirken unsicher und schwächen den Kern deiner Aussage.

Verwende stattdessen rhetorische Figuren wie Analogien oder Metaphern. Bilder von erbrachten „Bärendiensten“ oder schnellen „Siebenmeilenstiefeln“ schinden genauso Eindruck wie clevere rhetorische Fragen: „Denkst du eigentlich, dass dich deine Unhöflichkeit sympathisch macht?“ Nutze die verbale Kommunikation auch, um wichtige Inhalte geschickt und einprägsam zu wiederholen.

Die nonverbale Kommunikation über Mimik und Gestik ist mindestens

genauso entscheidend. Du willst Vertrauen erwecken, also achte auf deine Haltung! Übergeschlagene Beine und abgewandte Fußspitzen signalisieren eine gewisse Distanz. Wenn dir jemand so gegenübersitzt, reagiere, indem du ebenfalls deine Beine übereinanderschlägst, aber mit den Fußspitzen auf deinen Gesprächspartner deutest. Dann beobachte, was passiert.

Aufmerksamkeit ist generell wichtig. Studiere, wie dein Gegenüber kommuniziert, um dich anzupassen und ein Gefühl der Verbundenheit zu erzeugen. Manipulationskünstler sind gut darin, ihre Stimmlage und ihr Sprechtempo ganz unmerklich an das ihrer Gesprächspartner anzugleichen. Du kannst auch das Vokabular und die Körpersprache deines Kommunikationspartners spiegeln. Sei bei alledem aber geschickt und einfühlsam, denn niemand fühlt sich gern „nachgeäfft".

Menschenkenntnis und Selbstdisziplin schützen vor Manipulation von außen.

Jeden Tag bist du unzähligen kleinen Manipulationsversuchen ausgesetzt, egal ob im Supermarkt, in deiner Beziehung oder auf Tinder. Es ist gut, wenn du diese Versuche erkennst und dich gegen sie wappnest.

Die schlimmsten Manipulierer arbeiten, wie bereits erwähnt, in der Werbung. Sie wecken Wünsche, die wir ohne die Werbung nicht hätten, damit wir uns Dinge kaufen, die wir eigentlich nicht brauchen. Doch wie kannst du dich gegen diese suggestiven Übergriffe wehren?

Indem du dir bewusst machst, wie Verkaufstricks ablaufen. Werbung funktioniert über Wiederholung. Werbejingles, Banner und Plakate brennen sich in dein Unterbewusstsein ein, selbst wenn du gar nicht aktiv zuhörst oder hinschaust. Der effektivste Schutz ist daher, ihnen von vornherein keinen Raum zu geben. Schalte Fernsehwerbung sofort weg und installiere dir einen Adblocker für deinen Browser.

Ähnliches gilt für den täglichen Einkauf. In Supermärkten werden teure Markenprodukte ganz bewusst auf Augenhöhe platziert, um dich zum Kauf anzuregen. Außerdem locken in Kassennähe immer noch schön drapierte Kleinigkeiten, die du kurz vor dem Bezahlen schnell in den Einkaufswagen werfen sollst. Wappne dich gegen diese Versuchungen, indem du dir vorab in Ruhe einen Einkaufszettel schreibst und dann tatsächlich nur kaufst, was draufsteht.

Tasten wir uns nun allmählich ins soziale Miteinander vor und entlarven dort Manipulationsversuche. Lass deinen Arbeitstag hin und wieder vor dem Einschlafen Revue passieren und gehe gedanklich Handlungen und Worte deiner Kolleginnen und Kollegen durch. Wer von ihnen könnte ein Interesse daran haben, dich zu beeinflussen? Du musst nicht gleich paranoid werden, aber eine gewisse Wachsamkeit bewahrt dich davor, zum naiven Opfer egoistischer Manipulationsversuche zu werden.

Der nächste Schritt besteht im aufmerksamen Studieren einzelner Personen und ihres Verhaltens. Durch diese Übung gehen bei dir früher die Antennen an, wenn sich eine Verhaltensänderung und damit vielleicht ein Manipulationsversuch anbahnt. So spürst du übrigens auch kleine Unwahrheiten in deinem Umfeld auf.

Lerne, Lügner zu entlarven.

Kleine Lügen sind eine Technik der Manipulation, weil sie dich auf eine falsche Fährte locken. Doch mit einer guten Auffassungsgabe von Kommunikationssignalen und Körpersprache kannst du Unwahrheiten leicht aufdecken.

Beginne mit jemandem aus deinem näheren Umfeld. Achte eine Zeit lang ganz bewusst auf die verbale und nonverbale Kommunikation dieser Person, dann fällt dir leichter auf, wie sich ihr Verhalten ändert, wenn sie die Unwahrheit sagt.

Hast du deine Sinne auf die Art geschärft, folgt das nächste Level: die Kommunikation mit Fremden. Stelle am Anfang harmlose Fragen, die dein Gegenüber sicher wahrheitsgemäß beantworten wird: „Sind Sie von hier?“ „Sie arbeiten hier seit fünf Jahren?“ So kannst du in Ruhe studieren, wie die Person im entspannten und aufrichtigen Normalfall kommuniziert.

Je besser dir das gelingt, desto schneller erkennst du später Schwindeleien. Halte außerdem nach typischen Lügensymptomen Ausschau: Schwitzen, fahrige Gesten, Erröten, ungewöhnlich ausweichender oder auffällig intensiver Augenkontakt, widersprüchliche Aussagen und unerwartete Gefühlsausbrüche.

All das kannst du auch in einer Art Trainingssituation mit einer Partnerin üben. Notiere eine Frage auf einem Zettel und gib ihn deiner Übungspartnerin. Sie hat nun eine Minute Zeit, zu überlegen, ob sie die Wahrheit sagen oder lügen wird. Nachdem sie geantwortet hat, versuchst du, zu erraten, für welche Option sie sich entschieden hat.

So viel zu den Fähigkeiten, mit denen du deinen inneren Detektor für fremde Manipulationsversuche schärfst. Aber Moment: Was, wenn du selbst manipulieren willst?

Manipulation erfordert Charisma und ein souveränes Auftreten.

Wir alle wissen, wie viel Gewicht der erste Eindruck hat. Unser Unterbewusstsein entscheidet meist innerhalb von Sekunden, ob uns jemand sympathisch ist oder nicht. Je sympathischer dich jemand findet, desto eher lässt er sich von dir beeinflussen. Es lohnt sich also, sich mit ein paar Grundregeln überzeugenden Auftretens zu befassen.

Der erste Eindruck ist zwangsläufig oberflächlich. Er ergibt sich aus deiner Kleidung, deiner Körperhaltung und deinen Manieren. Achte also stets darauf, dich angemessen anzuziehen. Ein vertrauenswürdiger Aufzug ist weder over- noch underdressed, sondern passend. Stell dir vor, du liegst auf dem OP-Tisch und die

Chirurgin betritt den Raum. Was vermittelt dir mehr Sicherheit: ein Arztkittel oder kurze Hosen und T-Shirt?

Genauso wichtig wie die Garderobe ist es, die gängigen Benimmregeln bedienen zu können. Es mag inzwischen etwas altmodisch wirken, wenn ein Mann einer Frau die Tür aufhält, aber schaden wird es kaum. Auch der Handschlag ist wichtig für einen positiven ersten Eindruck: Er sollte mit gerader und ausgestreckter Handfläche eingeleitet werden und angemessen kräftig und trocken sein.

Eine weitere wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Manipulation ist es, die Kunst des Small Talks zu beherrschen. Eigentlich logisch: Du kannst unmöglich bei einem Unbekannten geradeheraus mit deinem eigentlichen Anliegen oder schweren Sachinhalten ins Haus fallen. Stattdessen solltest du einen sympathischen und vertrauenswürdigen Eindruck hinterlassen, Interesse bekunden und eine angenehme Gesprächssituation schaffen. Für all das musst du in der Lage sein, zunächst etwas leichte, beiläufige Konversation zu betreiben.

Das heißt: Sei dir nicht zu schade für unverfängliche Belanglosigkeiten, die das Eis brechen. Dazu eignen sich Themen wie das Wetter, der Verkehr, aber auch ein glaubhaftes Kompliment an passender Stelle, etwa über die Kleidung. Je konkreter und souveräner, desto besser. Wenn du merkst, dass dir deine Gesprächspartnerin wohlgesonnen ist, kannst du elegant zu deinem eigentlichen Ansinnen überleiten.

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist eine positive Ausstrahlung. Menschen, die mit sich selbst im Reinen sind, strahlen eine Ruhe aus, die sich auf andere überträgt. Diese Selbstsicherheit kannst du ein Stück weit physisch herbeiführen, denn deine Gedanken folgen oft deiner Körpersprache.

Wenn du am Nachmittag ein Vorstellungsgespräch hast, dann nimm gleich am Morgen eine selbstsichere Haltung ein: Kopf hoch, Rücken gerade und Brust nach vorn. Du wirst sehen, wie sich die aufrechte Pose auf dein Selbstwertgefühl auswirkt.

Im Idealfall bist du natürlich so selbstsicher, dass du solche kleinen Tricks gar nicht nötig hast. Wie du auch das trainieren kannst, erfährst du im letzten Blink.

Mithilfe von positiver Psychologie stärkst du dein Selbstbewusstsein.

Bevor du andere beeinflussen kannst, musst du zunächst einmal von dir selbst überzeugt sein. Und der Schlüssel dazu liegt in einer positiven Denkweise.

Konzentriere dich, so oft du kannst, auf deine Stärken sowie deine kleinen und großen Erfolge. Das stärkt dein Selbstbewusstsein und hat den positiven Nebeneffekt, dass du dir deiner Talente und Vorlieben bewusst wirst. So unterscheidest du auch mühelos zwischen Zielen,

die du wirklich selbst erreichen willst, und denen, die durch Druck von außen entstehen.
Stell dir vor, dein Chef stellt dir einen schicken neuen Firmenwagen in Aussicht. Dafür müsstest du allerdings in Kauf nehmen, in Zukunft noch etwas mehr Überstunden zu machen. Ein solches Angebot wäre ein guter Moment, um dich zu fragen, ob du das Auto wirklich willst oder ob du eigentlich nur Angst hast, deinem Chef die Stirn zu bieten. Du darfst auch im Privatleben selbstbewusster zu deinen wahren Gefühlen stehen. Trenne dich von Aufgaben und Menschen, die dir nicht guttun!
Gewöhne dir kleine wohltuende Rituale an. Schreibe auf, was du gut und gerne tust, und gehe diesen Lieblingsbeschäftigungen so oft wie möglich nach. Du kannst auch eine Art Erfolgstagebuch führen, in dem du täglich kleine Errungenschaften festhältst.
Arbeite mit positiven Bildern: Stell dir abends vor dem Einschlafen so detailliert wie möglich vor, wie gut du dich fühlen wirst, wenn du deine Ziele erreichst. Je konkreter du dabei bist, desto motivierter und entschlossener wirst du diese Dinge im echten Leben angehen.
Achte bei alledem immer auf deine mentale Gesundheit. Stress kann durchaus positiv sein, solange du ihn bewältigen kannst. Sobald er dich überfordert, wirkt er sich negativ auf Geist und Körper aus. Mit den folgenden Tipps beugst du solchem negativen Stress vor:
Versuche täglich, dich immer wieder zwischendurch zu bewegen oder such dir eine passende Sportart. Beschränke deinen Kaffeekonsum und nimm ausreichend Vitamine zu dir. Wenn du keine Zeit hast, um gesund zu kochen, dann besorge dir in der Apotheke die wichtigsten Nahrungsergänzungsmittel.
Atme ruhig und tief, wann immer es die Zeit erlaubt. Nimm dir Verschnaufpausen, um kurz abzuschalten und Luft zu holen. Sei gut zu dir selbst! Lächle dich selbst im Spiegel an und übe dabei, über das ganze Gesicht zu strahlen oder gar laut zu lachen.
Du wirst sehen: Wenn du diese kleinen Dinge wirklich dauerhaft in deinen Alltag integrierst, wird dein Selbstwertgefühl wachsen. Und desto leichter wird es dir fallen, andere von dir und deinen Ideen zu begeistern.
Zusammenfassung
Die Kernaussage dieser Blinks ist:
Manipulation ist kein hinterlistiges Hexenwerk, sondern die subtile Kunst, andere Menschen durch selbstbewusste und gezielte Kommunikation zu überzeugen. Diese Fähigkeit lässt sich wie ein Handwerk erlernen und verfeinern: Übe dich im angemessenen Auftreten, feile an deiner Ausdrucksweise und Körpersprache, entwickle ein feines Gespür für die Verhaltensmuster und Erwartungen anderer Menschen und stärke dein Selbstbewusstsein durch positive

Gedanken!